Comisión de Industria, Energía y Minería
Carpeta Nº 2603 de 2017 y S/C

Versión Taquigráfica N° 1440 de 2018

ELECCIÓN VICEPRESIDENTE

PARQUES INDUSTRIALES Y PARQUES CIENTÍFICO TECNOLÓGICOS

Se declara de interés nacional su promoción y desarrollo

SITUACIÓN DEL SECTOR VITIVINÍCOLA

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 13 de marzo de 2018

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Saúl Aristimuño.
MIEMBROS:	Señores Representantes Julio Battistoni, Richard Charamelo, Amin Niffouri, Carlos Varela Nestier y Luis A. Ziminov.
INVITADOS:	Por el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI), enólogos José Lez, Presidente y Jeanet Cenni (Asociación Nacional de Bodegueros); y señor Gustavo Redín (Organización Nacional de Vitivinicultores).
SECRETARIA:	Señora Marcela Castrillón.
PROSECRETARIA:	Señora Margarita Garcés.

SEÑOR PRESIDENTE (Saúl Aristimuño). Habiendo número, está abierta la reunión.

Como primer punto del orden del día figura la elección del Vicepresidente de la Comisión.

SEÑOR CHARAMELO (Richard). Propongo al señor diputado Amín Niffouri para ocupar el cargo de Vicepresidente.

SEÑOR PRESIDENTE. Se va a tomar la votación nominal correspondiente.

(Se toma en el siguiente orden:)

SEÑOR BATTISTONI (Julio). Por el señor diputado Amín Niffouri.

SEÑOR CHARAMELO (Richard). Por el señor diputado Amín Niffouri.

SEÑOR NIFFOURI (Amín). Por el señor diputado Richard Charamelo.

SEÑOR VARELA NESTIER (Carlos). Por el señor diputado Amín Niffouri.

SEÑOR ZIMINOV (Luis Alberto). Por el señor diputado Amín Niffouri.

SEÑOR PRESIDENTE. Por el señor diputado Amín Niffouri.

Dese cuenta del resultado de la votación.

(Se lee:)

"Han votado seis señores representantes: cinco lo han hecho por el señor representante Amín Niffouri y uno por el señor representante Richard Charamelo".

——En consecuencia, se proclama electo vicepresidente para este Período al señor diputado Amín Niffouri.

En el segundo punto del orden del día figura el proyecto de ley de parques industriales y parques científico tecnológicos.

En discusión general.

SEÑOR NIFFOURI (Amín). Es cierto que tenemos el compromiso de votar este proyecto de parques industriales que es muy necesario en las primeras sesiones de este año. Inclusive, a fines del año pasado recibimos en la Comisión a autoridades de Juan Lacaze, uno de los lugares para los que es necesario y urgente aprobar esta iniciativa.

El Partido Nacional, a esta hora tiene reunión de bancada, y allí se manejarán algunas salvedades al proyecto enviado por el Poder Ejecutivo; recuerdo que el proyecto original fue presentado por el entonces diputado Álvaro Delgado.

Como antes no tuvimos reunión de bancada, con el señor diputado Charamelo, como integrantes del Partido Nacional, decidimos votar en general esta iniciativa y expresar las salvedades cuando se considere en el plenario.

Solo quería hacer estos comentarios para que conste en la versión taquigráfica.

SEÑOR ZIMINOV (Luis Alberto). En la misma línea que el señor diputado, debo decir que el Partido Colorado va a votar en general este proyecto que es muy importante para todo lo que tiene que ver con emprendimientos y que en el plenario haremos algunas salvedades al articulado.

SEÑOR PRESIDENTE. Si no se hace uso de la palabra, se va a votar si se pasa a la discusión particular.

(Se vota)

——Seis por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

De acuerdo con lo manifestado oportunamente, si no se hace uso de la palabra, se van a votar en bloque los artículo 1°, 4°, 5°, 6°, 7°, 8°, 9°, 13, 14, 16, 17, 18, 19, 21 y 22.

(Se vota)

——Seis por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

En discusión el artículo 2°.

La Secretaría propone la siguiente corrección de técnica legislativa en el inciso primero. Donde dice "con acceso de caminera interna" debe decir "con acceso de caminaría interna".

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar con la modificación propuesta.

(Se vota)

——Seis por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

En discusión el artículo 3°.

También se propone una corrección de técnica legislativa. En el literal J), donde dice "sistemas viales nacional y departamentales" debe decir "sistemas viales nacionales y departamentales". Además, en el último inciso, donde expresa "según modalidad del parque", debe decir "según la modalidad del parque".

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar con la modificación propuesta.

(Se vota)

——Seis por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad. En discusión el artículo 10.

En el penúltimo inciso hay que agregar la preposición "a" antes de "entidades indicadas".

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar con la modificación propuesta.

(Se vota)

——Seis por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

En discusión el artículo 11.

Al final del artículo, donde dice "mas allá" debe decir "más allá".

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar con la modificación propuesta.

(Se vota)

——Seis por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

En discusión el artículo 12.

En el literal C), donde dice "siempre que sean no competitivos con la industria nacional" debe decir "siempre que no compitan con la industria nacional".

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar con la modificación propuesta.

(Se vota)

——Seis por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

En discusión el artículo 15.

Este artículo establece que los usuarios de un parque industrial, o un parque científico tecnológico que desarrollen actividades industriales o de servicio fuera del parque, deberán definir estas como unidades de negocios diferenciadas contablemente. Proponemos que establezca que deberán definirlas como unidades de negocios diferenciadas contablemente.

Se va a votar.

Se vota)

——Seis por la afirmativa. Afirmativa. Unanimidad.

En discusión el primer inciso del artículo 20, que establece que la modificación de su habilitación vigente a los efectos de incorporar los beneficios y obligaciones que regula la presente. La propuesta es cambiar "presente" por ley.

(Se vota)

——Seis por la afirmativa. AFIRMATIVA. Unanimidad.

De esta manera hemos aprobado el proyecto, y ahora corresponde designar al miembro informante.

SEÑOR VARELA NESTIER (Carlos). Propongo al señor diputado Battistoni para miembro informante.

SEÑOR PRESIDENTE. Queda designado como miembro informante, el señor diputado Battistoni. Y los señores diputados Charamelo, Niffouri y Ziminov firman con salvedades, que manifestarán luego.

(Ingresan a sala integrantes del Instituto Nacional de Vitivinicultura, INAVI)

Damos la bienvenida a la señora Jeanet Cenni, integrante de la Asociación Nacional de Bodegueros, al señor José Lez, presidente del Instituto Nacional de Vitivinicultura, y al señor Gustavo Redín, integrante de la Organización Nacional de Vitivinicultura.

Hoy están aquí a raíz de la solicitud de convocatoria del señor diputado Charamelo para que puedan exponer su situación actual.

Tiene la palabra el señor diputado Charamelo.

SEÑOR CHARAMELO (Richard). Doy la bienvenida a los invitados.

Tomamos en cuenta el significado para el área metropolitana y, sobre todo, para el departamento de Canelones, de la situación de la vitivinicultura, que nos preocupa. Digo esto, porque conocemos los problemas que se vienen arrastrando desde hace ya un buen tiempo. Para nosotros es importante que nos den un pantallazo de cómo se viene dando la situación del sector en estos últimos años.

Asimismo, nos interesa conocer la situación de la vendimia 2018 y, sobre todo, de la exportación o los intentos de sacar el vino excedente. Al respecto, sabemos que es un problema que se viene arrastrando desde hace unos años y, a nuestro juicio, es fundamental lograr flujos de venta al exterior para descomprimir la industria y el consumo interno y por lo menos, alcanzar la rentabilidad mínima que debe tener el sector, tomando en cuenta los precios, que no han acompañado, y la situación de endeudamiento.

Antes de empezar con algunas preguntas, me gustaría que los presentes nos den una reseña de cómo está el sector hoy, cómo viene. Luego haríamos algunas preguntas puntuales, que son necesarias para el intercambio y el esclarecimiento de algunos puntos que consideramos importantes.

SEÑOR LEZ (José). Antes que nada, quiero agradecer la invitación, la posibilidad de dialogar y encontrar algunas alternativas o caminos para algunas cosas que no son nada fáciles para el sector, que fundamentalmente, se da a nivel mundial.

Hoy, la situación en Uruguay la podemos catalogar en el mercado interno como el inicio de una etapa de equilibrio de consumo. Este se da un poco por la cantidad de hectáreas que hoy existen en Uruguay y, precisamente, por la producción de vinos, que hace que los kilos cosechados en el país estén encontrando el punto de equilibrio. Como decía el señor diputado Charamelo, este punto de equilibrio, precisamente, tiene que ver con los sobrestocks que se produjeron en algún momento, o con los que se van a dar.

Hay que destacar que en el Instituto se ha hecho un trabajo mancomunado con el sector privado, que marcando algunas líneas de trabajo en el inicio, hacen que las perspectivas de Uruguay estén en el mercado exportador; mirar al mundo desde el puerto hacia afuera. Hacia adentro, tenemos un tema que es crítico, por la masa de personas. Me refiero al volumen; somos tres millones quinientos mil habitantes y nuestro consumo de vino per cápita todavía está entre los diez primeros países. Es indudable que la caída del volumen ha sido muchísima desde los años 90: cerca de noventa millones de vino nacional y hoy, sesenta millones. Esto implica, claramente, una baja de consumo importante.

Por otro lado, el desafío, junto con ese diseño con el sector privado, fue que la alternativa para Uruguay era el modelo exportador. Este tiene que alejarse de lo que es el comoditie. Tiene que apuntar más a lo que Uruguay es: ocupación de nicho, ocupación de realidades diferentes para que la cadena se vea más equilibrada en lo que es el retorno de los valores producidos.

Encontrándonos en esa situación y trabajando desde el 2011 y 2012 hasta el 2015, cuando se desarrolla el plan estratégico, marcamos la ruta. Esta se generó para llevar adelante este proyecto. Y cerramos el año 2017 con números muy alentadores, llegando, aproximadamente, a seis millones seiscientas mil botellas de vino exportado. En la historia de Uruguay, es un récord en números y en el nivel de precios.

En ese sentido, el Instituto está trabajando y proponiendo al sector evaluar los costos de producción; ya tenemos los de viticultura y estamos trabajando en los de producción de vino. No podemos mirar a una empresa ni a un grupo, sino a todo el sector, compuesto por productores pequeños y grandes para Uruguay, pero muy pequeños para el mundo.

SEÑOR REDÍN (Gustavo). En unos minutos puedo explicar cómo funciona el sector vitivinícola en Uruguay, cuál es la perspectiva y la realidad que viven algunas empresas y otras.

Algunas cuestiones que nos pasan pudimos definirlas bien trabajando en conjunto con privados y el Instituto con el apoyo de la consultora CPA Ferrere. A fines de 2016, se hizo un trabajo muy profundo y consultado a nivel de todo el sector que terminó en un taller cuyo objetivo era elaborar un plan estratégico. Aunque suene ambicioso, la idea fue ordenar y validar aspectos que quizás ya sabíamos.

En ese trabajo, quedó claro que hay dos bases fundamentales sobre las que el sector vitivinícola puede sobrevivir en el futuro; por un lado, su mercado interno que, aunque pequeño, es muy importante para el sector, y por otro lado, el negocio de la exportación, que aunque incipiente aún a pesar de los esfuerzos de muchos años , actualmente, está un poquito mejor, ya que hace dos años era bastante menor, se veía por ese lado el camino del crecimiento. Pero había que ver cómo entre las dos cosas se daba estabilidad al sector vitivinícola.

¿Cuándo el sector vitivinícola empezará a sentir el beneficio de la estabilidad y tendrá la posibilidad de convertirse en un negocio sustentable? Como cualquier hortaliza o fruta, la ley de la oferta y la demanda determina la formación del precio del producto, sobre todo, cuando no hay una gran diferenciación, cuando no hay una marca. Si pensamos en la uva y en el vino a granel eslabón de la cadena de producción en la que muchísimas bodegas procesan la uva, transformándola en vino , antes, ese producto se vendía en damajuanas; no era un producto muy identificado, pero tenía su marca, su reparto.

Ese sistema se vino achicando cada vez más y los vinos se consumen con marca, lo que generó una concentración, porque todo el proceso comercial es más complejo. Son muchas las empresas que reciben la uva, la elaboran, pero, a su vez, tienen que venderle ese vino a los poseedores de la marca, que la tienen por mérito propio, porque hicieron un gran esfuerzo, porque tuvieron capacidad económica y fueron exitosos. A esas empresas hay que reconocerles los méritos que hoy tienen las marcas, que son relativamente pocas.

Si no conseguimos que se dé una suerte de equilibrio entre la oferta de uva y vino con lo que se consume a nivel nacional y lo que se exporta, entramos en un mecanismo de sobreoferta, por lo que los precios de la materia prima, ya sea de la uva o del vino a granel, se destruyen funcionando como un commodity clásico descendiendo los valores lejos por debajo de los costos de producción. Esa es la crisis que viven muchas empresas pequeñas y medianas productoras de uva o de vino.

Al mismo tiempo, cuando analizamos los números macro, no nos dan tan mal; estamos yendo hacia donde queremos. Las exportaciones están aumentando, los niveles de producción por hectárea están subiendo y, francamente, la calidad del producto elaborado es mejor. Según el taller, el sector identificó que respecto a la exportación, el camino es apostar a la calidad, palabras que sonaron permanentemente y que quedaron firmes. En cuanto al mercado interno, tenemos que luchar a muerte por su defensa, porque sabemos que hubo aspectos que lo disminuyeron; más allá de realidades mundiales que llevan a que el consumo varíe, tenemos que pelear para que no caiga. Ahora existe cierta estabilidad en el mercado interno.

¿Cuándo llegará el resultado que podrá trasladarse hacia quienes lo necesitan? Cuando lleguemos a ese equilibrio. ¿Cuándo se dará ese equilibrio? Cuando produzcamos una cantidad parecida a la que vendamos.

Si miramos las últimas dos cosechas y la performance exportadora que tuvimos el año pasado, el anterior y lo que apunta para este año, la situación del año, como decía el presidente, está relativamente equilibrada. Entre el volumen de vino bien exportado el año pasado, el que se exporta con marca, el que tiene valor agregado y el que deja rentabilidad la del que se exporta a granel es muy dudosa y muchas veces es a pérdida que creo fue de 5.000.000 de litros y el del mercado interno, más o menos, estamos en la producción del año.

¿Por qué al mismo tiempo sentimos la dificultad por la que pasan viñedos y bodegas tenemos crisis? Porque todavía hay un volumen excedentario que genera más oferta que demanda, por lo que los vinos a granel se venden a precios irrisorios. Quizás esto vaya en beneficio de las empresas que tienen marca porque compran los vinos muy baratos y venden a buen precio las marcas. Pero no podemos subirlos a prepo. La única manera que el precio suba es que la oferta esté un poco más restringida y que el producto se coloque por otros lados.

Vamos en el camino, pero veremos los resultados cuando lleguemos al equilibrio. Por eso es que este año se da una oportunidad especialmente buena, porque los valores de los vinos a granel en el mundo, que son muy bajos, están relativamente tonificados por bajas cosechas. Uruguay está en condiciones de vender; por lo menos, tendríamos que sacar unos 15.000.000 de litros de vino a granel en un negocio que no sea tan perdidoso, porque los valores mundiales oscilan en los US$ 0,20 o menos por litro, menos de $ 6 el litro, cuando una uva, por lo menos, tiene que valer $ 12. ¡Ojo que eso también se da porque los otros países subsidian! Hace poco leímos en un diario que se destinaron € 1.000.000.000 para subsidiar el sector vitivinícola de España. ¡El mundo es así! Pero como los países tuvieron bajas cosechas, la coyuntura es que los valores de los vinos blancos bien elaborados pueden llegar a US$ 0,34, US$ 0,35 y US$ 0,37. Y con el aporte que puede hacer el Inavi con recursos que fue acumulando y cuidando es cierto, provienen del consumidor cuando paga la estampilla si es que bebe vino, son recursos genuinos del sector , tenemos esperanza que este año podamos exportar ese volumen y llegar a ese equilibrio. Por eso es que el presidente del Instituto decía que si llegamos a un equilibrio es probable que por varios años hacia adelante o quizás para siempre tengamos un sector mucho más firme y en el que la distribución de la ganancia pueda derramarse a las capas de productores de vino a granel y de uva.

Por último, la reserva de garantía, herramienta votada por el Parlamento, a veces, resulta difícil de entender por parte del sector, porque algunos sienten que es una pérdida de libertad, pero esa herramienta otorga la posibilidad legal de que el Instituto determine que cierto volumen de vino no puede volcarse al mercado interno y que necesariamente debe exportarse. Esa herramienta es válida; muchas veces, los uruguayos decimos: "Que exporte otro. Siempre da más trabajo exportar. Cuando se acomode, venderé en el mercado interno".

Si esperamos siempre a que lo haga otro, nunca llega el momento. Esta herramienta obliga por eso a la gente le genera ruido a que todos participen en ese proceso. No quiere decir que todos terminen saliendo con su botellita, sino que este mecanismo obliga a recorrer el camino hacia la exportación, uniéndose o colocándose en el eslabón de otro que exporte y entregando el vino para que otro exporte; se trata de buscar el mecanismo.

Si Uruguay produce, por decir algo, setenta y cinco y consume sesenta y cinco, diez tienen que quedar bloqueados; no es que no se permita vender el vino, sino que no se puede vender en el mercado interno porque lo destruimos; necesariamente, debe destinarse a la exportación.

Estamos trabajando en la búsqueda de ese equilibrio y ahí es cuando llegará el beneficio para la uva y el vino a granel; estamos nadando, creemos que estamos cerca de la superficie, pero no. El ruido en nuestros productores y vinicultores es muy fuerte.

Disculpen lo extenso de la exposición, pero es complejo de entender.

SEÑOR CHARAMELO (Richard). Comparto las expresiones porque son muy claras.

Me preocupa la situación del sector, porque en la década del noventa, cerca del 2000 había cerca de mil doscientos productores que tenían viñedos y hoy, según los últimos números, hay setecientos, unos seiscientos ochenta. La cantidad de productores del sector viene cayendo.

Lo mismo ocurre con las bodegas. Creo que actualmente hay ciento sesenta industrias, algunas, de la misma persona; pero si contabilizamos por dueño, son menos. Había muchas más. Esos seiscientos ochenta

productores representan aproximadamente el 34% de los millones de kilos de uva que se remiten por año del total que se elabora. La situación es complicada, más para quien no elabora que cuando llega el momento de cosechar, tiene que ofrecer la uva a la bodega de turno. Además, es una producción que no tiene espera, es perecedero, y según el clima, se puede tener o no. Esto lo saben quienes están vinculados al sector. Esto es importante.

Por otro lado, desde hace tiempo, se viene arrastrando un sobrestock de vino superior a los 20.000.000 de litros. Increíblemente, la cosecha de este año es muy buena; más allá de que por suerte la calidad de los vinos mejorará porque el clima fue favorable y por todo lo demás, tendremos un excedente.

El Instituto Nacional de Vitivinicultura hizo un llamado porque mucha gente no podía colocar la uva. Esto es sabido por todos. Las bodegas no daban abasto porque obviamente el razonamiento del empresario bodeguero es que si no hay consumo de vino, tampoco puede comprar más de lo que necesita porque tiene stock en las piletas. Pero el productor que hace una inversión y que espera un año para producir se pregunta qué hace. En ese marco, el Centro de Viticultores del Uruguay anotó a cincuenta y dos productores y luego alguno más que están remitiendo a una bodega que elabora con destino a la exportación o vinos a granel, la bodega de Mederos.

Por otro lado, el Instituto Nacional de Vitivinicultura había anotado gente que de una u otra forma no podía; algunos que tenían problemas de colocación fueron después del cierre de esa lista y están remitiendo vino.

El gran problema que tenemos es que los commodities en el mundo se manejan a través de grupos, brokers, que van y compran donde les conviene. Actualmente, las ofertas que hay son de treinta y tres centavos de dólar por litro de vino.

Hay que decir también que el vino que se exporta es blanco; yo no soy especialista, pero para obtener un vino blanco hay que "remodelarlo"; hay que ponerle un producto para obtenerlo. Pero la realidad es que se necesita hacer vinos blancos. Hay interesados que piensan pagar treinta y tres centavos de dólar, es decir $ 9 por litro elaborado. Quiere decir que se necesita casi 1,5 kilos de uva.

Los productores hablan de un fondo y creo que hay un compromiso por parte del Inavi que por suerte funciona bien; lo tiene todo el sector a partir de las estampillas y de cada litro que se vende. Se dice que el Inavi piensa aportar $ 4 o $ 4,5 por litro para favorecer la exportación.

Lo que dicen los productores uno lo ve y es la realidad aunque, obviamente, las realidades son distintas de acuerdo al volumen, a la cantidad y al tipo de productor es que con esos costos muchos van a quedar por el camino. ¿Por qué? Porque no cubren los costos. Además, muchos están entregando a las bodegas sin saber cuánto van a cobrar, porque no tenían elección. Tenían que cortar la uva, remitirla y esperar a que ese producto saliera. No tienen plan B. Esa es la verdad.

Los productores y algunos industriales piden que el Gobierno apoye. Los números que se manejan son poquito menos de US$ 2.500.000; entre US$ 1.600.00 y US$ 1.800.000, lo que significaría $ 2 por litro. Con eso solucionaríamos el sobre stock que no es solo el que se viene arrastrando desde el 2012 sino el que va a quedar de esta cosecha que, obviamente, es importante y no tiene consumo. Además, los niveles de exportación representan menos del 10% del total. Estamos hablando de 5.000.000 de litros, en una producción está arriba de los 60.000.000 de litros del mercado interno. Por lo tanto, es una parte ínfima, pero ojalá crezca porque, obviamente sirve y posiciona el país y, en definitiva, es vino que no está acá.

¿Qué piensa hacer el Instituto frente esta situación? Si no se buscan recursos, muchos de esos productores van a quedar en la calle porque hoy no cubren los costos. Además, esta situación se viene arrastrando año tras año. Es bueno recordar el costo que tiene una hectárea de viña. Hay gente que está respirando apenas, que tiene endeudamiento y que la viene piloteando para adelante. Todos sabemos que en estos últimos tiempos han aumentado los costos, que cuesta más producir y que, sin embargo, los precios de la uva no acompañan. Mucha gente que ha colocado el producto está en un grave problema porque los precios que se pagaron por parte de la industria y no es culpa de la industria ya que a veces se paga lo que se puede son muy bajos. El kilo de uva moscatel está aproximadamente a $ 9 y las tintas a $ 11; en algunos casos, menos.

Yo lo que quiero saber es qué se piensa hacer y si se van a conseguir recursos para sacar este stock. Eso serviría a todo el mundo porque sacar el vino del mercado hace que haya menos oferta y que, inclusive, los

que tienen solucionada su venta, su colocación, estén liberados, ya que no va a haber gente que esté ofreciendo porque hay stock. Este es un tema que se viene arrastrando; no es de 2018. En 2012 hubo una serie de problemas con el Centro de Vitivinicultores por una deuda, pero gracias a la exportación de ese año, que le sirvió a todo el mundo, se descongestionó; si no se hubiese exportado al exterior una gran cantidad de vino a granel, hoy tendríamos un problema mucho peor.

A mí lo que me preocupa es que se sigan yendo los productores del campo. Ahora se exporta la uva, se remite a las bodegas, se elabora el vino, y cobrarán de acuerdo a si se vende o no, pero la gente tiene que saber si puede seguir invirtiendo en esa viña. Son situaciones que requieren de cierta urgencia. ¿El Gobierno está pensando en dar esa plata que falta para que tengan una rentabilidad mínima que permita, sobre todo al pequeño productor pero también al industrial, salir de esta situación y seguir en su predio?

SEÑOR LEZ (José). Felicito a la Comisión por la información que manejan y los datos que tienen.

El Instituto viene trabajando con ciertas políticas para lograr estabilidad.

Desde que asumimos, teníamos como objetivo que la materia prima tuviera un valor y una evolución coherente en el año. En ese sentido instrumentamos una medida vinculada con el precio oficial de la uva, que se establece por ley. Si bien el vino no está tarifado, no tiene precio, había que ponerle un precio a la uva. Buscamos una metodología que consistía en un primer año de recuperación de valor para luego aplicar el IPC. Es algo inédito porque esa medida en la materia prima no existía. Es importante visualizar esto porque es nuestro gran objetivo con respecto a la preocupación de los productores de nuestra zona y del país.

Por otro lado, el actual modelo de la vitivinicultura en Uruguay cuenta con 942 productores. Cuando digo productores me refiero a vitivinicultores y viticultores. De esos 942 productores, hay 674 que son netamente viticultores. Por tanto, no es errada la cifra que manejaba el diputado. Dentro de ese número, el 34% corresponde a la superficie en hectárea y un 34% aproximadamente a producción. Una cosa a destacar, que antes no se daba, tiene que ver con la brecha de kilos por hectárea. Este era un escalón importante para los pequeños productores, ya que la brecha era alta. Sin embargo, hoy están iguales: 14.569 kilos para los vitivinicultores y 14.609 para los viticultores netos.

El otro tema importante es cómo están distribuidos. El 81% de esos 674 productores no asociados a bodega tienen entre 1 y 5 hectáreas; el 27%, de 0 a 1 hectárea, y el 54,6% de 1 a 5 hectáreas. Este número nos indica algunas cosas. Tenemos que dejar en claro que el productor con 1 hectárea de viña no vive de esa producción; tiene que tener alguna cosa más. Ya cuando empieza a tener entre 5 y 10 hectáreas, que componen un 86% de ese total de 674, empiezan a ser productores casi de autosostén o a considerarse que tienen una producción importante.

¿Por qué decimos esto? Porque la importancia de los viticultores en Uruguay es muy grande ya que estos productores de que hablábamos los no asociados tienen el 37% del tannat que se produce; tiene el 32% del cabernet sauvignon y el 26% del ugni blanc. ¿Por qué nombro estas variedades? Porque están entre las cinco más importantes y hoy ocupan el 36% del total.

¿Qué quiero decir con esto? Que los productores son la base de la pirámide y muy importantes. No nos podría faltar en nuestra producción un 37% de tannat. Sería imposible para el Uruguay tener un 37% menos de su variedad principal. Lo mismo con el cabernet sauvignon.

Hablamos del precio de la uva y de la importancia que tienen los productores. Entendimos que hoy el mercado es el que manda y que está concentrado. Defendemos a los que están hoy en la punta de la pirámide porque gracias a ellos, seguramente, estamos vendiendo los 61.000.000 litros. Por tanto, son parte muy importante de esto. Estamos trabajando para que el mercado que está concentrado vaya a buscar uva a esa base de 674 productores y vino para abastecer a su mercado que hoy lo tiene por su marca a esas bodegas que hoy pueden estar en situación crítica por no tener marca por lo que se hace difícil, porque el mercado es el que manda, el que elige la botella.

¿Qué relación tiene eso con todo lo que estamos haciendo? Nosotros no queremos hacer políticas de tubo; tiene una diferente atención el que produce, elabora y vende y no necesita de nadie. Ahí cambian las modalidades de trabajo. Nosotros queremos que la base, que son los productores de uva, se ensanche. Por eso es importante decir que todavía el 34% sigue en manos de viticultores.

Estamos en un año crítico, de valores relativamente bajos. El 2012 tal vez estuvo más bajo; el 2007 y 2008 quizás estuvieron mucho más bajo.

¿Por qué hoy vivimos la situación del sobre stock? Porque para nosotros era suicida lo de hace dos años y porque la coyuntura se daba de otra manera; en lugar de los US$ 33 de base eran US$ 15. Eso era obligar al productor, con fondos de recursos relativamente escasos, a que colocara esa uva o esos vinos a esos valores en el mercado internacional. La coyuntura internacional hoy nos permite estar en estos valores que mejoran gracias al esfuerzo que hace el Instituto con su propio ahorro y gracias a la eficiencia de producción, a la que hay que estar atentos.

Con respecto a la pregunta que hace el diputado, desde el 11 de enero estamos trabajando en la posibilidad de encontrar recursos, pero ha habido algunos inconvenientes: las leyes son leyes y las normativas exigen que haya ciertos cumplimientos para tener determinado fondo. De todas maneras, no hemos bajado los brazos y seguimos con ese trabajo.

No se ha desatendido la situación. Desde 2011 en adelante ha habido atenciones al sector como, por ejemplo, el modelo jugo de uva o el proyecto de alcohol vínico cuando no había posibilidad de comercializar uva como en el año 2014 y había un excedente de uva de mala calidad, totalmente distinto a la situación que vivimos hoy. El mosto concentrado también dio una alternativa con fondos propios del Instituto y permitió llevar adelante el proyecto; y el alcohol vínico con una visión institucionalizada. Se dio una situación de crisis muy importante y grave. Al principio, cuando empezamos a hablar, había 19.000.000 de kilos que no se iban a poder colocar, pero terminamos con 5.000.000 de kilos si no recuerdo mal que se transformaron en alcohol vínico para tener una matriz.

Reitero que el jugo de uva para las escuelas, el alcohol vínico y el mosto concentrado son algunos de los puntos, que no surgieron más que de ideas de un Directorio que está compuesto por el sector público y privado; no es una directiva integrada solamente por un presidente nombrado por el ministro o solo por el Poder Ejecutivo.

Este año el Instituto hizo diferentes llamados consultando cuál era la dificultad para colocar la uva.

El otro gran desafío que también surge del sector privado tiene que ver con un trabajo intergremial para analizar los costos de producción y la posibilidad de venta a los valores de mercado que existían a fines de enero. El 27 de enero se inicia la primera consulta a los viticultores de todo el país para saber cuáles eran las dificultades, y ahí aparecen estas cincuenta y dos familias con 2.800.000 kilos. Y desde la propia intergremial y el seno del Instituto se pensó que no que había que trabajar por 3.000.000 kilos ni por cincuenta y dos familias, sino por el sector. Ahí fue cuando se puso foco y se pensó en los 26.000.000 de kilos de uva para los 20.000.000 de litros de vino exportables.

Hoy estamos en esa situación y puedo garantizar que desde principio de año estamos todos los días con este modelo de trabajo, que seguimos trabajando con el Poder Ejecutivo para ver qué alternativas pueden existir, y que el Instituto está comprometido a nivel del modelo exportador. Para muestra basta un botón: por todas las modalidades que tiene, el Instituto hoy aporta aproximadamente US$ 1.200.000 al modelo exportador, de acuerdo con los resultados de 2017 y años anteriores. El año pasado ingresaron al país US$ 14.000.000 más de lo que venía ingresando por este modelo exportador.

La situación en la que estamos no es fácil. Tampoco estamos lejos del mundo, pues lo que comentaba el señor Redín con respecto a los subsidios que se otorgan en otros países muestra claramente que muchas veces los costos de producción son altos o que los valores son muy bajos. Entre el sector privado y el Instituto tomamos como desafío acercarnos lo más posible para ver cuál es nuestro déficit en la producción de comercialización de vinos. La intención es ser eficientes y estar muy atentos en todo el proceso.

Hay algunos valores que son bastante distintos a lo que hoy marca el mercado. Existe una vendimia excelente en calidad, aunque en cantidad está normalizada, pues no tiene más kilos que el año pasado; estaremos en el eje de 95.000.000 de kilos. Y como tuvimos suerte en los últimos tres o cuatro años, podemos decir que el sobrestock que tenemos debería contar con esa posibilidad de comercialización, tal como la estamos buscando. Hoy la calidad pesa.

También quiero destacar algo que no es menor: nuestro país tiene un sistema de seguridad para los productos que se venden. A algunos países se les han caído las ventas porque dicho sistema de seguridad no funciona. Por lo tanto, hoy podemos asegurar a cualquier parte del mundo están saliendo exportaciones a Italia y Rusia que los productos salen con un certificado de genuinidad. Esto es una fortaleza, tanto para el consumidor interno como para el modelo exportador. Cuando el presidente o el técnico del Instituto firman cada uno de esos certificados, está garantizando al país que ese producto es genuino. Reitero que esta es una fortaleza del sector.

SEÑOR NIFFOURI (Amín). Agradecemos la presencia de la delegación, que ha sido invitada a iniciativa del señor diputado Charamelo.

Por ser representante por Canelones, conozco la realidad mencionada no me creo experto; me falta mucho , entre otras cosas, porque en su momento vendí vinos.

Creo que debemos aprovechar esta oportunidad para generar una ida y vuelta y plantear algunas inquietudes, porque entendemos que al sector no le ha llegado la bonanza económica que sí les ha llegado a otros sectores productivos.

Sabemos que hay mucha gente que está en una situación extremadamente complicada y quiere conocer medidas claras y hacia dónde va el sector.

Sabemos del plan estratégico para el período 2011 2015 y que se contrató a CPA Ferrere para realizar un análisis de situación y marcar una hoja de ruta. En tal sentido, queremos saber cuál es el camino y la hoja de ruta.

A su vez, sabemos que en los últimos años las hectáreas de producción han disminuido, que es algo que también nos hace prender la alarma porque no es fácil para quienes arrancan una viña volver luego a la cadena productiva del sector. ¿Cuáles son las cifras de la caída de la producción por hectárea de los últimos diez o quince años?

También sabemos que un número importante de bodegas han cerrado en los últimos años se dice que ha sido una de cada cuatro, es decir, el 25% y que hay muchas que se encuentran en una situación bastante angustiante.

¿Cuánto es el consumo de vino a nivel nacional? ¿Ha disminuido en los últimos años? Desearía saber cómo se diferencia el consumo de vino nacional del importado, es decir, el vino de mesa y el VCP.

Asimismo, quisiera que nos dijeran cuáles son los impuestos que paga el vino a través del Imesi, diferenciando vinos de mesa y el VCP, de los importados; y si hay algún impuesto diferencial con relación a lo que paga el industrial uruguayo.

¿Cuál ha sido la venta de los vinos importados VCP en los últimos años en Uruguay? ¿Ha disminuido o ha aumentado?

También me gustaría que nos brinden una opinión sobre la ley de alcohol cero en su momento, cuando se votó esta ley, fuimos críticos con las autoridades del Inavi pues entendíamos que debía tener un rol más activo y cómo ha sido el consumo del vino de mesa y del VCP en el mercado uruguayo a partir de la vigencia de dicha norma.

SEÑOR REDÍN (Gustavo). Daré algunas nociones macro

Nosotros integramos el gobierno vitivinícola en Inavi en representación del sector privado, no somos parte del Gobierno nacional, y así lo asumimos. Creo que podemos seguir aportando explicaciones, principalmente en un análisis macro pues no estamos todo el día en Inavi ni tenemos el detalle que sí puede aportar el presidente con todo el respaldo de la institución.

Quisiera contestar algunas preguntas formuladas por el señor diputado Charamelo.

Es importante saber que tenemos claro qué es lo que buscamos para el sector vitivinícola como ruta principal y su destino: que el sector encuentre una producción de calidad y, sobre todo, un destino que equilibre lo que se produce con lo que se demanda. Pensamos que solo a partir de eso puede llegar el bienestar verdadero para los productores de vino y de uva, más allá del bienestar que hoy pueden tener los productores vitivinícolas que cuenten con una marca y un buen negocio.

Entiendo que también debemos ser transparentes en eso. Hoy hay empresas vitivinícolas a las que les está yendo muy bien, que tal vez constituyen más del 50% del sector desde el punto de vista económico, pero no desde el punto de vista de un complejo agroindustrial y social. También tenemos claro creo que esas empresas exitosas también lo saben que hoy Uruguay precisa a su sector con su complejo social completo, inclusive para esas empresas. De alguna manera, nuestro país tiene una estructura de concepto vitivinícola integrado a su sociedad, porque este sector es complejo e integrado desde el punto de vista social. Si no fuera así, tal vez correríamos otra suerte como han tenido otros rubros , con un esquema de producción totalmente distinto.

Entendemos que la vitivinicultura es el eje de la granja nacional, el eje del asentamiento de la familia granjera en su predio. Por lo tanto, es muy importante defender a la familia granjera y a la vitivinicultura. Esto no es algo de ahora.

Desde hace mucho años participamos en el Inavi prácticamente desde su creación y siempre ha sido una meta del Instituto que el número de productores y de bodegas disminuyan lo menos posible, pero no es fácil; es algo que se ha dado en los últimos veinte años. Sin embargo, está claro que no ha seguido una función exponencial, no se ha acelerado en los últimos tiempos. Ha venido bajando desde hace mucho tiempo porque hay una realidad de cambio en el negocio. Lo que decíamos hoy: la venta del pequeño bodeguero que salía con su camioncito no existe más. Los procesos comerciales son más modernos, más sofisticados, precisan grandes inversiones y, por tanto, se han concentrado. Entonces, creo que podemos luchar con calma contra esa concentración y, más que nada, tenemos que adaptarnos. Tal vez la concentración pueda no ser tan mala si los proveedores de esas empresas que están en la punta tienen un precio razonable por el producto que abastecen. Eso le daría vida a los que venden vino a granel y a los que venden uva

La gran política que, además, salió claramente como hoja de ruta de ese taller con CPA Ferrere es conseguir el equilibrio: luchar siempre por la calidad y también por la colocación del producto, ya sea en el mercado interno como en la exportación. El estudio CPA Ferrere tuvo un primer estudio y luego tuvo una corrección hasta con cambio de carátula. El primer estudio era un desarrollo de la exportación y el segundo cambió esa carátula y la llevó a un desarrollo de la exportación pero con un mantenimiento del mercado interno, porque es absolutamente clave para este sector. Por supuesto, con todas las medidas que refieren al consumo responsable creemos que estamos ante el consumo más responsable de una bebida con alcohol , lo vamos a defender con uñas y dientes. También podemos entrar a charlar en qué medida sí y en qué medida no le han pegado todas estas cosas, y hay que ser racional en ese análisis.

Repito: la meta en la hoja de ruta es llegar a un equilibrio entre lo que producimos y lo que tenemos vendido, teniendo claro que lo posible es la exportación. No nos podemos hacer la ilusión de que podremos volver a los 90.000.000 de litros que en algún momento el Uruguay consumía, porque la realidad es distinta. Antes, la gente se tomaba un litro de vino al mediodía y después se iba a la chacra a darle con la azada; hoy, eso no pasa. El mundo es más urbano. El consumo de vino de mesa ha caído, y en los países grandes consumidores de vino, más que en Uruguay. Es un fenómeno mundial y tenemos que ser conscientes de que existe.

Hoy, llegamos a estos 160.000.000 de litros y pensamos que estamos casi estabilizados. Tenemos que luchar a capa y espada para que no baje más y si podemos desarrollarlo en algo, mejor. También tenemos que buscar nuevos productos vitivinícolas que no están desarrollados, como el jugo.

La estrategia es lograr el equilibrio, que es lo único que va a traer bienestar a los productores. Antes, puede haber parches, y tal vez tengamos que aplicarlos, porque vamos luchando por alcanzar ese equilibrio y tenemos claro que vamos hacia ese rumbo. La cosecha de este año no va a producir desequilibrio, porque lo que vamos a producir está prácticamente vendido entre la exportación genuina de vino envasado y el consumo interno. Estamos próximos. ¿Por qué no se ve ese beneficio? Porque traemos ese stock de arrastre y tenemos que resolver ese asunto.

Hemos trabajado mucho entre todas las gremiales, lo cual es un fenómeno bastante curioso, porque Uruguay se caracteriza por tener una diversidad de asociaciones, aun de sectores pequeños, porque cada uno quiere marcar su perfil. En este sector hay muchas gremiales, pero este año trabajamos prácticamente como una sola. Llegamos a momentos de absoluto consenso. Creo que es la primera vez en la historia que se llegó a un precio de la uva que se votó por la unanimidad de los productores y los industriales. Hubo un acuerdo y un plan para tratar de aprovechar esta oportunidad y colocar el vino a granel.

Es cierto que en ese plan los privados Inavi tomó como suya la propuesta pedimos al Gobierno más allá de que lo resuelvan el Gobierno central o el Ministerio, es tema del Gobierno un apoyo extraordinario que se sume al que da Inavi. Este año estamos tratando no solo los productores, sino también los industriales de entrar en el camino de tener una uva que tenga como destino exclusivo la exportación, para resolver cierto sobrestock que existe. Este apoyo extra sería extraordinario, y tratamos de explicar que no es que precisamos una muleta todos los años. Sabemos que el que tiene que dar el dinero se pregunta: "¿Todos los años tengo que dar una ayuda? Esto así no sirve". No; es por esta vez. Las gremiales estamos dispuestas a decir que estamos pidiendo una cosa por única vez, para completar este equilibrio sobre el que venimos trabajando.

Se propuso llegar a 26.000.000 de kilos de uva para elaborar 20.000.000 de litros de vino es lo que tenemos que sacar y la cantidad requerida sería menos a US$ 2.000.000. Cuando lo planteamos al Ministerio, se nos dijo en un momento que sí, que podía estar el dinero disponible, pero luego se trancó, porque una de las agremiaciones del sector tenía una deuda pendiente del año 2012 y todos quedamos cautivos de esa realidad. Quedamos con mucho disgusto, porque en 2012 hubo una ayuda muy importante, de mucho dinero lamentablemente, no están acá los vitivinicultores que de alguna manera había que devolver y tal vez no se tuvo la madurez de encararlo. Había que devolverlo y si no se podía, había que ir administrándolo. Hoy estamos con una puerta medio cerrada por esa situación.

Lo que se está haciendo este año incluso por parte del propio Centro de Viticultores es un negocio diametralmente distinto. En aquel momento se hizo un negocio con un precio garantizado. Se dio un dinero y como había un precio garantizado, lamentablemente, el negocio les salió espantoso. Habrá que ver los resultados, pero es inobjetable que se fue muy ineficiente. Se perdió mucho dinero y, seguramente, faltó dinero para poder hacer esa devolución.

Hoy se está haciendo un negocio en el que el Centro de Viticultores sabe que se está yendo a resultados y está cuidando cada costo de elaboración, de traslado, de calidad de la uva, para que les dé bien de precio de venta. Sabe que si vende mejor, va a dar mejores posibilidades a su propia uva. Entonces, lo que se está haciendo este año no es en absoluto comparable con lo que pasó en 2012; es algo nuevo, muchísimo más maduro. Ahora bien, eso que están haciendo los viticultores lo están haciendo muchas pequeñas industrias con el mismo objetivo y estamos luchando para que dé una mínima rentabilidad o que no se pierda dinero en eso que, además, termina resolviendo el equilibrio global del mercado.

Hemos tenido una gran ayuda por parte del clima, porque preveíamos una corrección al grado alcohólico mayor que la que tal vez haya que hacer y tal vez no sea ninguna. Eso achicó un poco el monto de dinero necesario, pero sería de gran apoyo que apareciera un dinero, alrededor de US$ 1.000.000. Por supuesto, lo estamos planteando al Poder Ejecutivo con el deseo de que no sea retornable, sino un apoyo. Sabemos que el dinero que maneja el Poder Ejecutivo es de la sociedad, de todos nosotros, pero creemos que el sector vitivinícola bien lo vale. El poncho todavía no apareció tal vez el presidente tenga más elementos y estamos todos deseando que aparezca. En el proyecto estamos todos embarcados, siendo lo más eficientes posible.

Estamos trabajando en ese sentido. Estamos buscando la solución definitiva, que será la del equilibrio, y pensamos que estamos cerca. Por eso, estamos muy ansiosos, porque creemos que podemos estar tomando una buena copa de vino y festejando con un asado, haciendo que no se nos pierda ni un productor más. Nos falta poquito, y la solución de fondo la estamos consiguiendo con el esfuerzo de todos los privados que han invertido y que han luchado y también de la Administración, que ha marcado el rumbo correcto. Nos falta ese empujoncito que vamos a ver si aparece.

SEÑOR LEZ (José). Voy a seguir en la línea de las preguntas del señor diputado Niffouri, que es un conocedor y un hombre de la tierra de la vitivinicultura.

Creo que Gustavo Redín fue bastante claro con respecto a la ruta y el plan estratégico; solamente agregaría que nuestro objetivo es cambiar esa ecuación de que solamente el 5% es el modelo exportador. El secreto está

ahí: un país que produce, que por suerte tiene esta definición de productores con tanta importancia dentro del sector productivo nos parece mucho más que importante tratar de colaborar para que el mayor retorno venga de la botella envasada y la marca país. Eso hace cautivo a los consumidores, a diferencia del granel. Nosotros hacemos esta comparación: el granel es casi como si se transformara en etanol para quemar en los tanques de combustible. Pierde totalmente el origen. El plan estratégico es ir por ese lado.

Se preguntaba acerca de las hectáreas. Voy a dar una cifras, con la salvedad de que la forma de medir de ahora es distinta a la que se hacía en otros años, pero es válido lo que existía y son los números que manejamos. En 2007 había 8.653 hectáreas y en 2017, 6.562; es decir, 2.001 hectáreas menos. También cayeron los niveles de producción. Estábamos en 15.000 kilos por hectárea y estamos en los 14.500. Esto tiene algunas explicaciones, porque los muchos kilos por hectárea, muchas veces, van en contra de la calidad.

Con respecto a las bodegas, entre 1991 y 2000, cayeron 126 bodegas. Entre 2001 y 2010, 74, y entre 2011 y 2017, 52. Si tomáramos los primeros quince años, cayeron 163, y en los últimos doce años, 95.

En cuanto al consumo, hay un período que me llama mucho la atención, que es el que va entre 2001 y 2010, porque se dio una muy fuerte caída en Uruguay: 17.000.000 de litros. Entre 2011 y 2017, cayó en 10.100.000 litros.

Me voy a detener un poquito en esto. En el año 2003, el consumo en Uruguay cayó en 10.000.000 de litros y en el año 2012, en 4.000.000 de litros. Todas son caídas, excepto en algunos años excepcionales en que hubo incrementos. Tomando como punto de partida el año 2011 y con respecto al vino nacional, en 2012 Uruguay cayó 4.331.000 litros; la damajuana de diez litros cayó a 4.700.000.

En el año 2013, que para nosotros significó una reversión importante porque tuvimos una recuperación, cayó 2.000.000 de litros y la damajuana de 10 litros cayó a 7.000.000 de litros. En el año 2014 cayó 4.500.000 y la damajuana de 10 litros cayó 10.000.000 de litros. En el año 2015, cayó 6.000.000 de litros y la damajuana de 10 litros cayó 13.000.000 de litros. En el año 2016 cayó 8.000.000 de litros y la damajuana de 10 litros cayó 15.600.000. Reitero que estamos tomando como base el año 2011. Reitero la aclaración para el año 2016: cayó 10.000 de litros, de los cuales, 16.8000 litros fueron la damajuana de vino.

¿Qué quiero decir con esto? La mayoría de los otros envases crecieron. Sin ir más lejos, el VCP, en ese mismo período creció 854.000 litros. Y el Tetra creció 5.000.000 de litros, soportando la caída de la damajuana de 10. Hay envases que crecen.

Cuando hablamos de los importados no voy a repetir cifras, pero si quieren, lo hago , en el año 2012 con respecto al año 2011, crecieron 91.000 litros. En el año 2013 con respecto al año 2011, cayeron 252.000 litros. En el año 2014 con respecto al año 2011, cayeron 241.000 litros. En el año 2015, con respecto al año 2011, cayeron 147.000 litros. En el año 2016, con respecto al año 2011, la cifra creció, 120.000 litros y en el año 2017, con respecto al año 2011, también creció: 433.000 litros.

Con respecto al VCP, en el volumen total de vino uruguayo, en el año 2017, fue de 4.581.000 litros. El VCP de vino importado fue de 2.888.000. En el año 2014, los vinos nacionales de VCP eran 3.906.00 y de vino importado eran 2.205.000. No tengo ningún problema en hacer referencia a todos los años, pero quiero posicionar los volúmenes en lo que ingresa y lo que se vende en el mercado interno. Lo que sí notamos Gustavo lo marcaba , es que también hay un cambio de mercado. Hay un cambio cultual, porque alcohol tiene todo. Y ahora vamos a entrar en la ley de alcoholes. Cuando hay empresas que han caído en estos siete años, con 14% y 18%, hay otras que han crecido un 23% y 24%. Y eso es parte del mercado; no depende de la buena voluntad institucional ni del propio Parlamento.

Con respecto al consumo de VCP, creo que ya lo aclaré. Reitero: en el año 2011 estábamos en 38.000.000 de litros en damajuanas de 10 litros y hoy estamos en 21. Esa es la realidad de ese mercado. Estábamos en 3.500.000 de VCP y hoy estamos en 4.581.000. Y con respecto al Tetra, estábamos en 14.000.000 y hoy estamos en 19.000.000. Con esto redondeé los volúmenes más importantes que maneja el sector.

En lo que tiene que ver con los impuestos, el vino no tiene Imesi. Y creo que cuando así se determinó fue una medida muy inteligente. No fue en nuestro período, sino antes y definido por el Parlamento.

Con respecto a las tasas, la del vino de mesa comparada a la general, es un 20% del total. Y la diferencia entre el VCP importado y el nacional es de un 65%: paga más el VCP importado. ¿Por qué es así? Queremos aclararlo. Asimismo, el vino de mesa también tiene esa diferencia: el importado paga todo igual.

La primera definición que tenemos es que, cuando se marcaron políticas, precisamente, los envases de vino de mesa son más de la base ancha de los productores. Es decir, la mayor cantidad, y que son los que más cayeron a nivel de consumo por la damajuana de vino o por envases de vino de mesa.

Por otra parte, la tasa diferencial del vino importado se aplica porque al sector se le devuelve. Quiero dejar bien claro que no es que no se le cobre; se cobra exactamente igual. No existe una tasa diferencial. Al producto nacional se le devuelve, dentro del proyecto de lo que es la reconversión. Va contra el modelo de reconversión. Y muchas empresas, que hoy están liderando y que también tienen este destaque internacional cincuenta o sesenta empresas que hoy exportan , por la estrategia de evolución del valor de la tasa, reciben ese aporte del apoyo a la reconversión. Sin duda, no alcanza. Y por ello tenemos que seguir trabajando.

En lo que tiene que ver con la ley de alcoholes, respondiendo a la pregunta del señor diputado, nosotros tenemos algunas cifras. Si no me equivoco, esta ley se votó a fines del 2015 y se promulgó a principios del 2016. En 2014, el consumo había caído 4% con respecto al año anterior.

SEÑOR CHARAMELO (Richard). Más allá de los porcentajes, podría dar las cifras en litros.

SEÑOR LEZ (José). Sí, como no. Voy a hablar del vino nacional en el mercado interno.

En 2011: 71.000.000; 2012: 66.000.000; 2013: 69.000.000; 2014: 66.000.000; 2015: 65.000.000; 2016: 62.000.000; 2017: 61.000.000. Pido disculpas por visualizar la situación en términos de porcentaje. La caída entre el año pasado y este año es del 2%. La anterior había sido del 4%. Y la anterior a esta, del 2%, cuando la anterior había sido del 4%. En el año 2013 crecimos al 3. A esta cifra hice referencia cuando dije que nos habíamos puesto contentos, porque crecimos el 3%. Pero, anteriormente, habíamos caído al 6 $. Y entonces, digo: dónde marcamos la ley.

Qué quiero dejar claro al respecto? Es indudable que esos valores pegan. Después de visualizar la situación, observamos cuánto perdimos de crecer. Lo que no podemos decir es que el cambio cultural no haya sido igual. Hablamos de la estabilidad que hoy estamos logrando. ¿Por qué lo decimos? Porque nuestra estabilidad es no caer debajo de los 60.000.000 de litros. Ese es nuestro objetivo y tenemos que trabajar firme para que sea así.

Si hoy hablamos de 2%, decimos que es un valor que nos entusiasma. Pero, en el año 2003, el consumo cayó en un año un 12%. En el año 2004: 8%; en el año 2008, 4%; en el año 2011, 6%. Las caídas han sido históricamente, desde nuestra producción. Por lo menos, desde que tenemos registro, excepto los años de gloria, décadas del 80 y 90, cuando Uruguay consumía un total de 100.000.000 de litros, nuestra relación ha ido bajando en forma vertiginosa.

Con respecto a la posibilidad de haber podido detener la caída, si no hubiese existido, no lo puedo decir. Tampoco, si hubiésemos crecido, nos habríamos mantenido porque nuestra tendencia era previa a la ley, con estos valores.

Hay una cosa importante, que no es menor, y entiendo que hay que destacar. Nosotros tuvimos un susto muy grande a principios de 2016. En el primer semestre, Uruguay cayó un 11%. Ahí dijimos que realmente estábamos frente a un problema. Si Uruguay cae un 11% anual en lo que se refiere a consumo, estaríamos frente a un problema. Pero en el año 2016, precisamente cuando se empieza a aplicar la ley, la caída fue de un 4%. Quiere decir que el segundo semestre, ya nos daba la tendencia de lo que después fue el 2017. Teníamos que lograr una estabilidad. Somos muy optimistas: este año vamos a estar dentro de esa estabilidad de consumo interno. Pero, es oportuno aclarar que lo ocurrido en el primer semestre del año 2016 fue un susto bastante importante para todo el sector y también para nosotros.

SEÑOR CHARAMELO (Richard). Nos gustaría contar con los números que usted maneja para consumo, porque son actualizados y no siempre tenemos la oportunidad de tener al directorio acá. Quiero señalar dos o tres cosas.

Obviamente, cuando se habla de números y del sector, vemos que ocho o diez bodegas concentran más del 50% de la elaboración de vinos en el país. A veces decimos que la producción está cada vez más concentrada. Lo que nos importa es la cantidad y que la gente siga en el emprendimiento porque, de otra forma, se complica. Sé que los que tienen pocas hectáreas, muchas veces, tienen que buscar otra alternativa. También hay que decir que cada hectárea de viña cuesta una cifra importante. A veces, tener cinco hectáreas significa hacer una inversión de US$ 100.000. Entonces, no es un tema menor, porque eso se hace y la gente tiene que saber que cuando uno planta una viña, después, debe esperar, como mínimo, cuatro o cinco años, para empezar a tener una producción normal. Entonces, se da todo un proceso que se amortiza con el tiempo. Y esta situación complica, porque hay mucha gente que, quizás, en la cantidad de litros total, no defina, pero sí hace que la cantidad de productores se vea complicada. Por lo tanto, es un tema no menor.

Me preocupa la falta de acción y no hablo del Inavi, porque este es un tema que se viene manejando desde hace mucho tiempo. Por ejemplo, a mí no me satisface que por una situación dada en el año 2011 o 2012, el gobierno se benefició, porque si no se hubiese dado la exportación, la situación hoy sería mucho más compleja. Es decir, la situación cambió. En 2011, pudo haber pasado lo que pasó; falta de experiencia, desprolijidades, etcétera.

A mí me interesaría que el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca tomara acciones al respecto porque, en definitiva, se depende de él. Creo que el sector lo amerita y se necesitan medidas rápidas, porque son muchos los que están complicados.

Quizás en la ecuación macro, no se defina demasiado, pero sí definen individualidades afincadas en el terreno.

¿El Ministerio solicitó un plazo? ¿Cómo está el tema del subsidio que se necesita? No tenemos que tenerle miedo a la palabra subsidio porque este país subsidió muchas cosas, hasta la cerveza. Es una realidad. Subsidiamos muchos emprendimientos en el norte del país y en otros lugares. El sector vitivinícola lo necesita porque estamos hablando de gente que no tiene qué hacer y no puede hacer frente a las cuentas; mucha gente necesita de ese emprendimiento, de esa salida, de esa exportación, para contar con dinero y seguir viviendo.

¿En qué podemos ayudar? Vamos a plantear que se convoque al ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca.

En primer lugar, me gustaría saber en qué estamos y de qué depende que eso se dé. Creo la causa de esta situación y que esté trabado algo que favorece a todo el sector no debería ser una diferencia con el Centro de Viticultores.

En segundo término, se dice que el Directorio del Inavi no está integrado, que cambió la directiva del Centro de Viticultores del Uruguay, y que en setiembre del año pasado mandó una lista de gente para sustituir a los que estaban; se envió dos veces la nota. Además, se dice que quienes están en el Directorio del Inavi representando al Centro de Viticultores del Uruguay no están avalados por su asamblea representativa, que ya se hicieron las gestiones en el Ministerio pero como todavía no tuvieron respuesta sienten que están fuera de esta negociación. ¿Es así? Tenemos que plantear las objeciones que recibimos. Consideramos que el Instituto viene trabajando bien y representa al sector. El delegado de industria ni siquiera está nombrado. No sabemos por qué el Directorio no está integrado; el Instituto debe ser de los pocos sectores autosuficientes, que tiene una base y de hecho lo va a demostrar volcando recursos para que el sector siga pujante. Se trata de un mecanismo creado por ley con representantes que deben integrar el Directorio pero que no están; algunos que dicen estar no son representados porque supuestamente la directiva es otra y quienes hasta hace unos días estaban en el Centro de Viticultores del Uruguay ya no estarán porque no cuentan con el aval de la asamblea.

Quiero conocer sobre esa situación.

SEÑOR NIFFOURI (Amín). Tengo dudas respecto a las respuestas. Asimismo, quiero dar una visión particular respecto a los fondos. Existen fondos destinados y el sector debería reclamarlos.

En lo que tiene que ver con la diferencia de impuestos o de tasas al vino importado tengo la duda si se cobra la misma tasa con la única diferencia que cuando las bodegas exportan el vino se les hace una devolución. No lo entendí. Además, quiero saber si dentro de la ayuda que se manejó más temprano de US$ 1.200.000 del Inavi para el fomento de la exportación está incluida esa devolución o es aparte.

En la ley de presupuesto se destinaron fondos para el motor principal de la granja de Uruguay. En la última rendición de cuentas se redireccionó el famoso Fondo de Reconstrucción y Fomento de la Granja, y ¡vaya si fue una herramienta fundamental que ayudó en momentos difíciles! Se creó una partida fija presupuestal por año en estos últimos tres años de $ 350.000.000 para ese Fondo; son aproximadamente US$ 13.000.000 presupuestales para echar mano para cubrir situaciones de emergencia. Sin dudas, está bien exigir a los productores vitícolas la devolución de préstamos, pero si hay necesidades urgentes en el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, de US$ 1.000.000 o como máximo de US$ 2.000.000, hay una partida para echar mano. Reitero que se trata de una partida de $ 350.000.000 por año no tengo claro para qué años volcada directamente a Rentas Generales a la que se puede acudir en primer lugar, para proteger la base de la pirámide, para que esos productores no se vayan de la tierra, y en segundo término, para potenciar mucho más quizá haya que elaborar un proyecto para apoyar desde ese Fondo la exportación de vinos y que la marca país llegue a muchos más lugares. Si es necesario, invertir durante dos o tres años una cantidad equis propuesta para potenciar esa cadena, el sector cuenta con el voto parlamentario de algunos legisladores.

Existen fondos presupuestales que no se están utilizando todos los años y si un sector necesita recursos, precisamente para ese fin fueron creados esos fondos.

SEÑOR LEZ (José). Agradecemos los aportes y los datos.

La tasa al vino que se exporta no se cobra. Lo que sí quise aclarar es que el vino importado y el nacional pagan exactamente la misma tasa; la diferencia está en que el vino importado no devuelve y aporta a todo el sistema al igual que a la cadena interna, al modelo exportador, al sostenimiento del presupuesto del Inavi y al Fondo de Protección Integral de los Viñedos. El vino nacional tiene esa devolución para el modelo de reconversión. Quiero dejarlo bien claro y agradezco que se haya preguntado nuevamente; es importante que quede claro. Así fue creado y así se cumple por ley.

Lo relativo a los fondos presupuestales para lograr beneficios escapa a lo que puede hacer este presidente. Fui el vocero de una lógica que todos entendimos necesita el modelo exportador. Sigo siendo el vocero, el interlocutor, manteniendo lo que para nosotros tiene que ser un foco hacia el que hay que apuntar en 2018.

Esta lógica de la redistribución de los fondos de la granja y cómo se mueven, escapa a este presidente. Lo que sí tengo claras son las normativas, que están hechas para cumplirlas. Lo que se nos trasmitió y conocemos es que para acceder a un crédito tiene que haber una deuda reperfilada o saldada. En este caso, se aclaró que la deuda no está reperfilada ni saldada. La normativa para liberar fondos es esa.

El señor diputado Niffouri hablada de situación de emergencia: ¡situación de emergencia fue la de 2014! De pronto soy duro, pero entonces no había dónde colocar la uva, no había mercado. Hoy estamos en una situación totalmente distinta.

Aquí se explicó cómo de forma casi inédita se llevó adelante el proceso. Estamos abocados a tratar de cuidar los fondos que son de la sociedad y a demostrarlo. Estamos atentos al negocio, buscando comprador y produciendo lo mejor posible; no es que hay una gran pileta en la que se vuelca la producción porque en la planta se pierde para después salir a vender lo que tengo: se puso cabeza, hay enólogos, un cuerpo importante de gente haciendo un seguimiento.

Con respecto a los fondos bienvenida la mano que los legisladores le tienden al sector , reitero, escapan a las decisiones de este presidente, y me hago cargo de lo que digo. Sé que para liberar esos fondos, como sector y no como presidente, tendríamos que haber planteado una alternativa de reperfilación de deuda o haberla saldado. Esa es la normativa vigente para disponer de los dineros, en este caso de Digera y Junagra. La ley establece que para darle nuevamente a un productor o hacer una reperfilación de deuda, hay que saldar la anterior. Quiero dejar claro que tratamos de alejarnos de esa problemática que hace cautivo al sistema o al sector. Si bien estamos muy atentos al tema y queremos encontrarle una solución tratando de hacer aportes, en determinado momento de esta zafra pretendimos alejarnos y buscar una solución apoyando y brindando información a distintos actores del ámbito político, partidos políticos y del Gobierno para mostrar nuestra necesidad actual. Es lo que puedo decir; estoy trabajando atrás de esa posible solución, si es que existe. No bajamos los brazos. Por eso me parece muy importante habernos alejado porque creo que así logramos una vendimia como la que estamos obteniendo.

Asimismo, la madurez de comunicarle al sector cómo funciona el negocio y los resultados nos posicionó para aprender a ser competitivos en el mundo, algo muy importante para nosotros.

Tenemos calidad, excelente materia prima, viticultura de primer nivel y sistemas de controles que nos permiten garantizar nuestros productos a nivel internacional. Nos falta muy poco para llegar a los objetivos de estabilización.

SEÑOR CHARAMELO (Richard). Quedó claro. Falta que me contesten la problemática de la integración del Directorio.

Quizás la situación no sea de emergencia, pero como la problemática se viene arrastrando, este año pueda ser bisagra para que sí lo sea. De no encontrar una solución, en un tiempo estaremos emparchando lo que no hicimos ahora y para muchos puede llegar tarde.

Me parece bien que se alejaran de aquella situación de 2012, pero es sabido por todos que siempre estuvo ahí y que obviamente en las reglas de un sistema financiero cuando alguien debe plata y no pagó, no se presentó ni reperfiló su deuda, seguramente cuando nuevamente vaya a golpear la puerta le dirán: "Usted no apareció, usted no estuvo".

La situación es conocida por todos, había gente representando al Directorio del Inavi, y a mi criterio no por la situación de algunos tiene que quedar todo el sector expuesto; eso es lo que me preocupa. Lo que pasó ya fue y tenemos que ver cómo lo resolvemos; cada uno se hará cargo de lo que hizo mal o bien. Para eso, cada uno está abocado a la función que debe cumplir. Me interesa el bosque, no el árbol. Me interesa el resto que está esperando una solución. Creo que las autoridades que pueden dar la solución no pueden aducir que todo el sector debe quedar a expensas de determinada situación. Yo no le puedo exigir al presidente, que sé es una persona de bien que hace todo el esfuerzo, que haga lo que nosotros consideramos y que hable por el Gobierno, pero desde acá vamos a hacer los planteos correspondientes porque creemos que el Gobierno tiene que tener una injerencia puesto que, en definitiva, es el que tiene la llave para solucionar esta situación que involucra a una cantidad importante de vitivinicultores que hoy están pasando por esto.

SEÑORA CENNI (Jeanet). Quiero explicar lo vinculado con los $ 2 que nosotros reclamamos ante el Ministerio.

Mucho tiempo antes de la vendimia trabajamos con la intergremial para poder acordar los números que nos permitieran cubrir el gasto que tenemos en el viñedo, no solamente para que sea beneficiado el viticultor sino todo el sector. Como se ha dicho, no solo los viticultores están con dificultad sino parte del sector vitivinícola en conjunto; muchas bodegas están en situación crítica. Esos $ 2 eran muy importantes para todos.

Recién cuando estábamos pidiendo estos $ 2 para lograr esa proyección que teníamos de 26.000.000 de kilos de uva y que se exportaran 20.000.000 nos enteramos de que parte del sector era cautivo a través de la deuda que tiene el Centro de Viticultores. Nosotros no sabíamos que también éramos cautivos de eso. Pensábamos que eran deudas de ellos porque fueron los que pensaron una forma de pago que no pudieron cumplir. Tampoco fueron en el momento adecuado a decir que no podían seguir pagando de esta forma. Creo que deberían haber ido en el año 2014 a informar que no podían seguir pagando. No lo hicieron. Recién ahora nos enteramos de todo esto y afecta muchísimo al sector en general, porque no solamente precisamos los $ 2 para la exportación y para que los gastos y costos sean más accesibles y podamos estar mejor, sino que también necesitamos apoyo para los proyectos de reconversión dentro de las bodegas. Tenemos que seguir plantando viña. Necesitamos apoyo. Tenemos que seguir mejorando la parte tecnológica de las bodegas. Muchísimas bodegas quieren mejorar y necesitan apoyo del sector. Inavi ayuda al sector, pero con eso solo no alcanza. Sin embargo, no vamos a dejarnos caer por estos $ 2 que no nos dieron y que también necesitamos para otra parte del sector.

Quería aclarar esto para que quedara constancia no solo de lo que refiere a los viticultores sino a toda la cadena que está pidiendo ayuda para poder cambiar la tecnología dentro de la industria.

SEÑOR LEZ (José). Con respecto a la integración del Instituto, como todos sabemos, tiene integración público privada: el Poder Ejecutivo a través de los Ministerios de Industria, Energía y Minería, de Ganadería Agricultura y Pesca que lo preside y el de Economía y Finanzas; el sector privado tiene tres gremiales con

su voto individual de la industria aquí hay dos gremiales que la representan y el Centro de Viticultores, que tiene dos votos.

Me llama poderosamente la atención el planteo del diputado porque una de las cosas que reclamamos fue que las silla del Centro de Viticultores no podía quedar vacía. Hemos colaborado para que eso suceda. Cuando hubo algunos cambios en la propia institución no nuestros solicitamos que rápidamente se pudieran ocupar esos cargos.

Con respecto al llamado s que hace referencia el diputado, hoy los delegados que están sentados dentro del Instituto representando al Centro de Viticultores, tienen voto aprobado por el Ministerio y son seleccionados por su propia gremial. Desde que se solicitó la nueva integración del Directorio por parte del Centro de Viticultores hay es una demora totalmente normal. Acá tenemos directores que están sentados y que su trámite les llevó un año o un año y medio. Son temas administrativos, jurídicos. En este caso estamos hablando de cinco o seis meses. Le estamos haciendo el seguimiento a un tema administrativo aunque no tendríamos por que hacerlo, pero sabemos de la preocupación del Centro de Viticultores por tener directivos o dirigentes gremiales sentados en la mesa. No hay ningún tipo de bloqueo.

Nos preocupa que el Ministerio de Industria, Energía y Minería no esté sentado dentro del Instituto. El último delegado que había se jubiló y no han nombrado a un nuevo integrante. Hemos solicitado algunas reuniones con el Ministerio pero todavía no hemos podido tener ninguna para plantear este tema.

Quiero dejar en claro la posición con respecto al Centro porque me preocupa ese comentario en el sentido de que esos directivos que hoy están sentados no tienen el aval de la asamblea. Me preocupa no porque no estemos cumpliendo con la norma la norma la estamos cumpliendo sino porque fueron elegidos; fueron nombrados. El Ministro les dio la aprobación como tengo yo. Al Directorio no puede entrar cualquier persona que golpee la puerta y diga "Me voy a sentar representando a alguien"; ni yo ni el Ministerio de Industria, Energía y Minería ni el de Economía y Finanzas. Es necesaria la aprobación ministerial. Tenemos una resolución ministerial que nos permite entrar.

SEÑOR CHARAMELO (Richard). Agradezco las palabras de la enóloga Cenni porque es lo que hemos planteado. Nos interesa el sector, es decir, toda la cadena.

En lo que tiene que ver con la integración, nosotros trasladamos lo que el presidente del Centro de Viticultores nos ha manifestado. Aducen que desde setiembre están intentando ingresar y que una nueva Asamblea nombró a otros de la administración pasada que no son los que hoy están representando al Centro de Viticultores. Parece extraño porque uno de los problemas que ha tenido el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca que data de 2012 es con la administración anterior.

SEÑOR LEZ (José). No podemos confundir eso, señor diputado.

SEÑOR CHARAMELO (Richard). Me trasladan a mí que quieren tener participación. En definitiva, son representativos, porque son los que hoy manejan el Centro de Viticultores. Yo no soy quién para manejar los tiempos que se toma el Poder Ejecutivo; simplemente estoy diciendo que hace cinco o seis meses que el Centro de Viticultores nombró esta nueva delegación y todavía no tiene una respuesta. Parece estar demorada. Sería bueno que si hay una nueva Asamblea que representa al sector que esta pasando por un momento complicado, los que estén al frente sean los que lo representan, porque por algo cambió de manos el manejo del propio Centro de Viticultores.

Simplemente digo eso; no pongo ninguna objeción y no hago otra cosa que trasladar lo que plantean los interesados. Estamos hablando de una parte importante del sector. El presidente manifestó que el Centro de Viticultores tiene dos votos en la Asamblea, a diferencia de las demás gremiales.

SEÑOR REDÍN (Gustavo). Quiero dar la tranquilidad al diputado de que los representantes en el Directorio de la anterior directiva no están más. Uno de los que está actualmente que no está presente porque está en vendimia , es uno de los nombrados por la nueva Comisión. O sea que la persona es la misma y está participando. Los dos que están presentes tienen aval. Es cierto que el nombramiento completo no está, pero uno ya está participando y el otro va en camino.

Voy a hacer dos precisiones con respecto a la situación de 2012 y la deuda del Centro de Viticultores. Inavi no fue firmante; Fueron el Ministerio y el Centro de Viticultores. Por lo tanto, no nos sentimos responsables de esa deuda. Sí queremos ayudar, pero no nos sentimos responsables. Del Centro de Viticultores que es una parte muy importante del sector más de doscientos viticultores firmaron y tuvieron esos beneficios; el resto del sector, que representa el 80% o 90%, no lo hizo. Por tanto, no nos parece correcto que estemos cautivos por esa situación. Alguien tiene que resolverlo; nosotros no pudimos. Ojalá que el Ministro encuentre la solución.

Por parte de los privados reclamamos y pedimos que ustedes nos ayuden en ese sentido la participación del delegado del Ministerio de Industria, Energía y Minería, porque tenemos temas industriales para hablar y queremos hacerlo dentro del Inavi, pero no tenemos interlocutor.

También queremos armar una mesa de trabajo que analice la posibilidad del reintegro de todos los impuestos que se pagan en el caso del vino que se ha exportado y se proceda a la devolución cien por ciento, como ocurre en otros países.

Asimismo, queremos también una mesa de trabajo para analizar el tema de nuestras tarifas eléctricas. El tema vitivinícola es muy específico. Hay un momento del año en que el consumo es muy alto y después baja. Se paga por la potencia durante todo el año cuando de repente se precisa solo un mes. Asimismo, en la medida en que hay una tarifa inteligente incentivada por UTE con triple horario, en el momento de la vendimia, por la característica del esfuerzo que hay que hacer en la aplicación de frío para la fermentación a fin de que los vinos salgan lo mejor posible, no hay más remedio que prender los equipos en el momento de la tarifa más costosa. Eso es durante un mes. Se trata de un tema técnico pero les pedimos que nos ayuden a armar una mesa de trabajo para tratar estos asuntos que son estrictamente industriales. Como esta es la Comisión de Industria, Energía y Minería, aprovechamos la oportunidad para plantearlo.

SEÑOR LEZ (José). Me encantaría continuar trabajando a nivel de la Comisión, aportando a todos los partidos y al Gobierno, una solución. Debido a mi profesión, me he movido siempre en el ámbito técnico y no en el político.

Agradecemos enormemente la oportunidad y todo el tiempo que nos dedicaron, que creo que es bastante para la Comisión. Hemos podido expresarnos e intentamos evacuar las dudas y algunas inquietudes que había a nivel de este grupo.

Quedamos a las órdenes.

SEÑOR PRESIDENTE. Agradecemos por la información, las respuestas, las sugerencias y los deberes que nos han dejado.

Esperamos seguir trabajando en este clima. En la medida de lo posible, trataremos de aportar desde esta Comisión como históricamente lo hemos hecho y ayudar a solucionar los problemas de la industria.

Gracias.

(Se retira de Sala la delegación del Instituto Nacional de Vitivinicultura)

SEÑOR CHARAMELO (Richard). Propongo que cuando se realicen las citaciones a los Ministerios de Industria, Energía y Minería y de Ganadería, Agricultura y Pesca se indique que es para considerar la vendimia 2018 y la situación general del sector vitivinícola.

SEÑOR PRESIDENTE. Se levanta la reunión.